

En todos los casos, el prospecto de una inversión rentable como lo muestra el plan de negocios sólido es un paso clave para solicitar financiamiento.

LO QUE NECESITA SABER

El financiamiento para su empresa puede obtenerse de inversores privados, prestamistas y otras instituciones financieras. En Colorado, así como en todo el país, la mayoría de las empresas nuevas están financiadas inicialmente por inversiones personales del propietario, la familia, amigos y contactos comerciales personales. Si bien no es imposible, a menudo es más difícil para las empresas nuevas obtener financiamiento externo. La gran mayoría del financiamiento externo para las pequeñas empresas proviene de bancos comerciales e instituciones de préstamo y ahorro.

Las empresas de financiamiento comercial, sociedades de arrendamiento, compañías de seguro y oferta privada y pública de acciones son otros vehículos financieros que pueden satisfacer las necesidades de una pequeña empresa particular. Las próximas tres secciones repasan diferentes fuentes de financiamiento y algunas de las ventajas, desventajas y limitaciones de cada recurso. En la búsqueda de financiamiento para su empresa, hay preguntas que usted debe hacerse: ¿Para qué necesito el financiamiento? ¿Cuánto necesito? ¿Cuánto puedo tomar prestado? ¿Para qué programas califica mi empresa? ¿Qué información necesito proporcionar al prestamista/inversor? ¿Debo pagar interés? Si debo hacerlo, ¿mi tasa de interés variará en un plazo de tiempo o será una tasa fija? ¿Requeriré "compartir" la titularidad de mi empresa? ¿En cuánto tiempo obtendré el dinero? ¿Cuáles son los términos de pago? El prestamista juzgará su capacidad para pagar el préstamo y evaluará su garantía colateral independientemente del tipo de préstamo u opción de financiamiento que elija. Éste solicitará



NO EXISTEN SUBVENCIONES DEL GOBIERNO PARA INICIAR UN NUEVO NEGOCIO.

información para determinar cómo administra su empresa, cuán probable es que no pague el préstamo, la cantidad del préstamo comparado con lo que usted posee (la relación deuda - valor neto de bienes tangibles), y la capacidad de su empresa de liquidar su activo actual. En todos los casos, el potencial de una inversión rentable según se refleja en el plan de negocios sólido es un paso clave para obtener el financiamiento que usted necesita. Un número de oficinas gubernamentales y consultores en administración de empresas y financiamiento privados ofrecen asistencia en la preparación de un plan de negocios. Consulte el capítulo de "Fuentes de asistencia" en esta Guía. Las necesidades financieras, generalmente, pueden ubicarse en tres grandes clasificaciones: financiamiento a corto, mediano y

largo plazo, así como financiamiento por venta de participación.

MÉTODOS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Líneas de crédito

Por medio de un contrato de líneas de crédito renovable, el prestamista, generalmente un banco, provee a una empresa los fondos para cubrir la falta de efectivo temporal que se produce por diferencias de tiempo entre los desembolsos de dinero y los cobros. Las líneas de crédito se utilizan normalmente para financiar inventarios, cuentas por cobrar o trabajo relacionado con proyectos o contratos. A menudo, usted debe contar con un historial antes de poder recibir una línea de crédito y puede exigirse una garantía colateral. Generalmente, hay un límite de tiempo que se negocia en la línea de crédito. Típicamente, los bancos exigen que mantenga un saldo designado de fondos en su cuenta bancaria comercial.

Préstamos a corto plazo

Estos tipos de préstamos pueden usarse para aumentar los inventarios estacionales y cuentas por cobrar, así como para aprovechar los descuentos de los proveedores o pagar gastos en sumas globales, tales como impuestos o seguros. Generalmente, usted debe pagar los préstamos a corto plazo en una suma global en el momento de vencimiento del préstamo. Los préstamos a corto plazo se otorgan, frecuentemente, garantizados (o con garantía prendaria) y son por un plazo de un año o menos.

Préstamos basados en activos

Éstos son préstamos en los que el prestamista adelanta fondos a pequeñas empresas basados en un porcentaje de sus activos actuales, generalmente, en las cuentas por cobrar o inventario. El préstamo se utiliza como fuente de fondos para necesidades de capital circulante. El prestamista garantiza su posición en los activos que su empresa posee.

Financiamiento por contratos

Un método para gestionar el financiamiento para contratos de mercancías o servicios u órdenes de compra es utilizando su/s contrato/s como garantía colateral para uno o varios préstamos a corto plazo. En el financiamiento por contrato, usted recibe el adelanto de los fondos a medida que se realiza el trabajo. Los pagos de la parte contratante, la empresa para la que está trabajando, frecuentemente se realizan al prestamista. Obviamente, una consideración de importancia para el prestamista es su capacidad de llevar a cabo y completar de manera satisfactoria la orden de compra o el contrato.

Compra de cuentas por cobrar

Esto es similar, de alguna manera, al financiamiento con cuentas por cobrar con una excepción notable. Los factores en realidad compran sus cuentas por cobrar y confían en su propia experiencia en créditos y experiencia de cobranza. Esencialmente, sus clientes se convierten en los clientes de su factor. Su comprador realiza los pagos directamente al factor.

La venta de cuentas por cobrar es un método utilizado por las empresas que no pueden obtener el financiamiento de un banco. Como resultado, el costo de la compra de las cuentas por cobrar es generalmente más alto que otras formas de financiamiento a corto plazo. No obstante, la compra de cuentas por cobrar puede ofrecerle varias ventajas. La compra de cuentas por cobrar libera a las pequeñas empresas del gasto y la responsabilidad de mantener un departamento de crédito y cobranzas. El factor normalmente provee todos estos servicios por un cargo. La compra de cuentas por cobrar también ofrece flexibilidad en el monto de la solicitud del préstamo. La compra de cuentas por cobrar típicamente se realiza de manera contractual continua en lugar de ser una transacción única. A medida que se generan más cuentas por cobrar, éstas se venden al factor. Por ende, a medida que las ventas de su empresa crecen, se pone a su disposición financiamiento adicional. La venta de cuentas por cobrar al factor puede ser con o sin aval. Sin aval es el método preferido por la mayoría de las pequeñas empresas porque significa que el factor asume el riesgo en su totalidad por la falta de pago por parte de la empresa que adeuda las cuentas por cobrar.

MÉTODOS DE FINANCIAMIENTO A MEDIANO Y LARGO PLAZO**Préstamos a plazo**

Éstos pueden usarse para el financiamiento del capital circulante permanente, la compra de equipos nuevos, la construcción de edificios, la expansión de su empresa, el refinanciamiento de deudas existentes y la adquisición comercial. Los prestamistas comerciales constituyen la fuente de préstamos a plazo más importante. Otras fuentes incluyen empresas de financiamiento comercial y agencias gubernamentales. El vencimiento de préstamos a plazo varía significativamente. El plazo del préstamo está basado, en gran parte, en la vida útil de los activos que se financian o utilizan como garantía colateral. Los préstamos a plazo se pagan con las ganancias a largo plazo de su empresa.

Por lo tanto, su rentabilidad prevista y flujo de efectivo de operaciones son dos factores claves que los prestamistas consideran cuando realizan préstamos a plazo. La mayoría de los préstamos a plazo se pagan en cuotas y su flujo de efectivo debe ser suficiente para cubrir los pagos. En general, las tasas de interés de los préstamos a largo plazo son más altas que las de los préstamos a corto plazo. Generalmente se exigen garantías colaterales y saldos compensatorios, y el prestamista a menudo impondrá restricciones a su empresa para reducir el riesgo bancario.

• Préstamos para equipos y bienes

inmuebles: estos son préstamos a plazo completamente garantizados por los equipos que se comprarán. Los bancos comerciales normalmente prestarán entre el 60 y el 80 por ciento del valor del equipo que se compre. El préstamo se paga mensualmente durante la vida útil del equipo. Los bancos comerciales y otras instituciones financieras garantizan los préstamos a largo plazo por medio de bienes inmuebles comerciales o industriales. El préstamo generalmente se aprueba para un máximo de hasta el 75 por ciento del valor del bien inmueble que se financiará. Usted pagará el préstamo en cuotas durante un periodo de 10-20 años. Los bancos comerciales, las empresas de financiamiento comercial y otras instituciones financieras también aceptarán segundas hipotecas sobre bienes inmuebles comerciales e industriales. El monto de la segunda hipoteca está basado en el valor estimado del mercado de su propiedad menos el monto de su primera hipoteca.

• Arrendamiento: éste se ha convertido en una fuente importante de financiamiento a mediano plazo en los últimos años para pequeñas empresas. Virtualmente cualquier tipo de activo fijo puede ser financiado a través de un acuerdo de arrendamiento. El arrendamiento puede llevarse a cabo a través de una sociedad de arrendamiento, un banco comercial, el propietario del equipo o una empresa de financiamiento comercial. El arrendamiento ofrece un amplio margen de flexibilidad ya que puede ser usado para

financiar aún los montos más pequeños. Si está interesado en el arrendamiento de un activo fijo, su empresa estará sujeta al mismo tipo de revisión a la que está sujeta cuando solicita un préstamo. La sociedad de arrendamiento estará particularmente interesada en el flujo de efectivo de su empresa. El valor del acuerdo de arrendamiento del equipo y su vida útil se utilizan para determinar el monto del financiamiento disponible. Generalmente, los arrendamientos de equipos se realizan por un período de entre tres y cinco años. Cuando arriende, el total del desembolso de efectivo puede ser mayor al costo total de una compra en firme, o incluso a un préstamo para financiar la compra. No obstante, los costos después de deducidos los impuestos pueden determinarse para comparar el costo actual de cada opción. Al finalizar el arrendamiento, generalmente hay tres opciones: la compra del equipo, la renovación o la devolución del equipo al arrendador.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO GARANTIZADAS POR EL GOBIERNO Y FUENTES GUBERNAMENTALES DIRECTAS DE FINANCIAMIENTO

En todos los niveles del gobierno, hay un número de programas de financiamiento para asistirlo en convertir a su empresa en una empresa exitosa. En la mayoría de los casos, estos programas gubernamentales mejoran sus posibilidades de obtener financiamiento proveyendo préstamos a largo plazo más largos, así como más flexibles. En algunas instancias limitadas, algunos gobiernos estatales y locales proveen financiamiento directo. Los préstamos garantizados son préstamos obtenidos a través de instituciones de préstamo comerciales que están respaldadas por agencias gubernamentales. Con los préstamos garantizados, la institución de préstamo comercial desembolsa todos los importes de un préstamo y cobra todos los pagos de éste. Los préstamos directos son préstamos extendidos de manera directa a la empresa por agencias gubernamentales.

Cada programa gubernamental de financiamiento tiene sus propias restricciones y calificaciones únicas. Las restricciones del programa incluyen ubicación geográfica, tipo de empresa, usos elegibles del importe del préstamo, montos mínimos y máximos del préstamo y la inyección del activo neto por el prestatario. El primer paso en la obtención de un préstamo garantizado por el gobierno es ponerse en contacto con el prestamista comercial en su área.

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE LA SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS)

A pesar de que la *SBA* ofrece una variedad de programas de préstamos garantizados, la agencia no posee fondos para realizar préstamos directos o subsidios.

Programas de Garantía de Préstamo de la *SBA*

El *7(a) Loan Guaranty Program* (Programa de Garantía de Préstamos 7(a)) proporciona préstamos a corto y largo plazo para empresas elegibles meritorias de un crédito, tanto nuevas como existentes, que no puedan obtener un financiamiento de términos razonables a través de canales de préstamo normales. La *SBA* proporciona asistencia financiera a través de la participación de sus prestamistas en forma de garantías de préstamos, no de préstamos directos. La *SBA* no provee subsidios para empresas que comienzan o para empresas en expansión. Los préstamos bajo este programa están disponibles para la mayoría de los propósitos comerciales, incluso la compra de bienes inmuebles, maquinaria, equipo e inventario o para capital circulante. Los préstamos no pueden utilizarse para propósitos especulativos. La *SBA* puede, generalmente, garantizar un máximo de US\$1,5 millones bajo el programa 7(a). La tasa de garantía es del 85 por ciento para préstamos de US\$150.000 o menores; del 75 por ciento para préstamos mayores de US\$150.000, y del 90 por ciento para préstamos bajo el *Export Working Capital Program* (Programa

de Capital Circulante para Exportación). En general, la tasa de interés no puede exceder el 2,75 por ciento sobre la tasa preferencial según se publica en "*The Wall Street Journal*", excepto para préstamos por debajo de los US\$50.000, en los que las tasas pueden ser ligeramente más altas. El vencimiento puede ser de hasta siete años para el capital circulante, diez años para equipos y hasta 25 años para capital fijo. Comuníquese con un prestamista comercial o con la *Colorado District Office* (Oficina del Distrito de Colorado) de la *SBA* al (303) 844-2607 para obtener más información sobre los siguientes programas.

• *504 Certified Development Loan Program* (Programa de Préstamo Certificado para el Desarrollo)

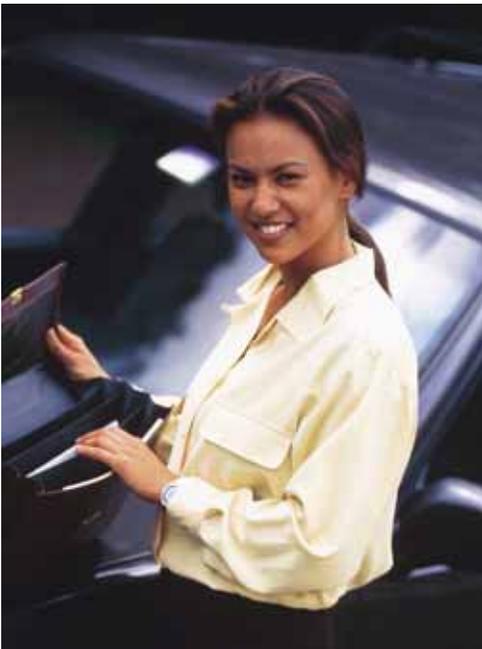
El Programa "504" provee financiamiento con tasa fija a pequeñas empresas para adquirir bienes inmuebles o maquinaria, y equipo para expandirse o modernizarse. Normalmente, al menos el 10 por ciento del proyecto es provisto por el prestatario, al menos el 50 por ciento por el prestamista bajo un préstamo comercial, y el resto es provisto por un empréstito garantizado de la *SBA*. El empréstito máximo de la *SBA* es, generalmente, de US\$1,5 millones. El presente programa se entrega a través de Compañías de Desarrollo Certificadas (corporaciones privadas sin fines de lucro establecidas para contribuir con el desarrollo económico de sus comunidades o regiones). Para obtener mayor información comuníquese con la *SBA* de la *Colorado District Office* (Oficina del Distrito de Colorado) al (303) 844-2607

• *Low Documentation Loan SBA LowDoc* (Préstamos que requieren poca documentación de la *SBA*), un Programa de Préstamos 7(a).

Este programa de garantía de préstamos reduce el papeleo relacionado con la solicitud de préstamos de hasta US\$150.000. La *SBA* utiliza una solicitud de una sola página para petitionar un *SBA LowDoc* que confía en la reputación y la historia crediticia del solicitante. Una vez que el solicitante haya cumplimentado los requisitos del prestamista, este último podrá solicitar una garantía

SBA LowDoc a la *SBA*. Comuníquese con un prestamista comercial para obtener más información acerca de este programa de garantía de préstamo.

- ***SBA Express, un Programa de Préstamos 7(a)***. Este programa incentiva a los prestamistas a otorgar más préstamos pequeños a la pequeña empresa. Los bancos participantes utilizan su documentación y sus procedimientos propios para aprobar, entregar y liquidar préstamos de hasta US\$350.000. A cambio de esto, la *SBA* acuerda garantizar hasta el 50 por ciento de dicho préstamo.
- ***CAPLines, un Programa de Préstamo 7(a)***. Este programa financia las necesidades de capital circulante a corto plazo y cíclico de la pequeña empresa. Los préstamos *CAPLines* ofrecen 5 tipos de presta-



mos diferentes a corto plazo de capital circulante: líneas estacionales, contractuales, para constructores, estándares basada en activos y pequeñas basada en activos. En su mayoría, las reglamentaciones de la *SBA* aplicables al Programa de Garantía de Préstamo 7(a) también se aplican a *CAPLines*. En general, la *SBA* garantiza hasta US\$1,0 millón como máximo en relación con este programa.

- ***Export Working Capital Program,***

EWCP (Programa de Capital Circulante de Exportación), un Programa de Préstamo 7(a). Este programa permite a la *SBA* garantizar hasta un 90 por ciento de un préstamo garantizado, o US\$1,5 millones, lo que sea menor. La vigencia del préstamo podrá ser de hasta 3 años con renovaciones anuales. Los préstamos podrán ser por ventas de exportación simples o múltiples y se podrán aplicar a los capitales circulantes de preembarque, cobertura de extensión del riesgo post-embarque o una combinación de ambos. Los importes podrán utilizarse sólo para financiar transacciones de exportaciones. Este programa apunta a empresas pequeñas listas para exportar. Comuníquese con la *SBA* al (303) 844-2607 para obtener mayor información.

- ***Internacional Trade Loan, ITL*** (Préstamo para Comercio Internacional) un Programa de Préstamo 7(a). Este programa ofrece financiamiento a largo plazo para pequeñas empresas que realizan o se preparan para realizar exportaciones. También ofrece financiamiento a aquellas pequeñas empresas que se hayan visto afectadas de manera negativa por la competencia de productos importados.

La *SBA* puede garantizar hasta US\$1,75 millones en préstamos combinados para financiamiento de activos fijos y de capital circulante. La porción de capital circulante no puede superar los US\$250.000. Para obtener mayor información, comuníquese con la *SBA* al (303) 844-6622, interno 18.

- ***SBA Export Express, un Programa de Préstamo 7(a)***. Los pequeños exportadores ahora pueden obtener préstamos de hasta US\$350.000 a través del programa de préstamo acelerado *SBA Express*, según el cual la *SBA* garantiza entre el 75 y el 85% del monto del préstamo. Los importes del préstamo podrán ser utilizados para edificios, equipamiento, otros activos fijos, costos de ferias de comercio exterior, traducción de literatura de la empresa, costos de transacción de exportación y otras necesidades de capital circulante. Los solicitantes deben estar comercialmente activos al menos por un año y deben demostrar que el

préstamo ayudará a la empresa a incorporarse a un nuevo mercado de exportaciones, o bien expandirse en un mercado de exportación existente. Para obtener mayor información, comuníquese con la *SBA* al (303) 844-6622, interno 18.

- ***MicroLoan Program (Programa de Micropréstamos)***. Este programa otorga préstamos a corto plazo de hasta US\$35.000 a pequeñas empresas para capital circulante o para la compra de existencias, suministros, mobiliario, instalaciones, maquinaria y/o equipamiento. Los importes no podrán ser utilizados para pagar deudas actuales o para comprar bienes inmuebles. Los préstamos se realizan a través de intermediarios sin fines de lucro aprobados por la *SBA*. Estos intermediarios también reciben subsidios de parte de la *SBA* para poder brindarle asistencia técnica a sus prestatarios. Para obtener una lista de microprestamistas en Colorado, comuníquese con *Colorado District Office* (Oficina del Distrito de Colorado) de la *SBA* al (303) 844-2607.

- ***United States Department of Agriculture-Rural Development, USDA-RD (Departamento de Agricultura de Estados Unidos-Desarrollo Rural)***. *El Business and Industry Loan Program* (Programa de Préstamos para Industrias y Empresas) del *USDA-RD* otorga garantías de préstamo y préstamos directos limitados para el desarrollo comercial e industrial en áreas rurales del estado. Estas áreas rurales incluyen todo el territorio del estado que: 1) no esté situado dentro de los límites de una ciudad con población de 50.000 o más habitantes, y 2) no esté incluido en un área urbanizada o en proceso de urbanización. Los pueblos y las comunidades rurales de menos de 25.000 habitantes tienen prioridad. El porcentaje máximo de garantía es del 80 por ciento para los préstamos de hasta US\$5 millones o menos, del 70 por ciento para los préstamos de entre US\$5 millones y US\$10 millones, y del 60 por ciento para los préstamos de entre US\$10 hasta US\$25 millones. Los importes del préstamo podrán destinarse a capital circulante,

compra de maquinaria y equipamiento, o bien para comprar activos fijos. Para obtener mayor información, comuníquese con la sección de *Community & Business Programs, Rural Development* (Programas para la Comunidad y la Empresa para el Desarrollo Rural), 655 Parfet Street, Lakewood, Colorado 80215, o llame al 1-800-659-3656 o visite el sitio electrónico www.rurdev.usda.gov/co/.

• **Colorado Housing and Finance Authority, CHFA (Autoridad de Financiamiento y Vivienda de Colorado).** La CHFA ofrece una variedad de programas de préstamo para pequeñas empresas.

Los Programas de préstamos directos

• **ACCESS Program (Programa ACCESS),** es un programa en los que la CHFA otorga financiamiento de bienes raíces conjuntamente con el programa 504 de la SBA. Por lo general, la CHFA financia una primera hipoteca de hasta el 50 por ciento del costo del proyecto, la SBA financia el 40 por ciento del proyecto y el prestatario normalmente entrega una contribución de capital del 10 por ciento. El programa permite al prestatario

fijar la tasa de interés de la primera hipoteca para todo el plazo del préstamo, con una contribución de capital mínima.

• **CHFA Direct Real Estate Program (Programa Directo de Bienes Inmuebles de la CHFA),** es un programa de financiamiento de bienes inmuebles por el cual la CHFA genera un préstamo directo de hasta el 85 por ciento del costo del proyecto y brinda una tasa fija para todo el plazo de la transacción (hasta 20 años). El programa también permite el financiamiento de maquinaria y equipamiento, mientras éstos se consideren parte de la transacción del inmueble.

• **Non-Profit Real Estate Program (Programa de Bienes Inmuebles sin Fines de Lucro),** es un programa diseñado para cubrir las necesidades específicas de financiamiento de las organizaciones sin fines de lucro de Colorado (fundamentalmente la categoría 501(c)(3)). La CHFA brinda financiamiento accesible para bienes inmuebles, con los beneficios de una tasa de interés fija de un préstamo a largo plazo, durante el plazo del préstamo (hasta 25 años).

• **Rural Development Loan Program, RDLP (Programa de Préstamos para**

el Desarrollo Rural), está diseñado para ofrecer financiamiento a empresas ubicadas en áreas rurales (con menos de 25.000 habitantes). La CHFA otorga préstamos directos (de hasta US\$150.000) para bienes inmuebles y equipamiento con una tasa fija durante todo el plazo del préstamo.

Programas de mercados secundarios

• **Quality Investment Capital Program, QIC (Programa de capital de inversión de calidad),** es un programa por el cual la CHFA compra la porción garantizada de los préstamos 7(a) de la SBA que se originan en bancos locales en todo el estado. Al comprar esas porciones garantizadas de los préstamos, el prestatario puede aprovechar un préstamo a largo plazo con tasa de interés fija. El banco gana liquidez al vender la porción garantizada del préstamo y logra ingresos por cargos provenientes de tasas de servicios al prestamista (de CHFA).

• **Quality Agricultural Loan Program, QAL (Programa de Préstamo para la Calidad en la Agricultura),** es un programa por el cual la CHFA compra la por-

FONDO DE CRÉDITO RENOVABLE (RLF):

RLF en el nordeste de Colorado	(970) 332-4335	.6 Condados del nordeste
RLF en Weld/Larimer	(970) 356-4565	.Weld County y Larimer County
RLF de Clear Creek County	(303) 569-2133	.Clear Creek County y Gilpin County
RLF de Lincoln County, Prairie Development Corp.	(719) 348-5562	.4 Condados de la llanura del este
RLF de Prowers County (SECED)	(719) 336-3850	.5 Condados del sudeste
RLF de Pueblo County	(719) 583-6382	.Pueblo County
RLF de Otero County	(719) 383-3006	.Otero County y Las Animas County
RLF de Chaffee County (UAADC)	(719) 395-2602	.6 Condados del centro de Colorado
RLF de Río Grande County (SLVDRG)	(719) 589-6099	.6 Condados del Valle de San Luis
RLF de La Plata County (Región 9 EDDSC)	(970) 247-9621	.5 Condados del sudoeste
RLF de la región de Montrose County (Región 10 LEAP)	(970) 249-2436	.6 Condados del oeste
RLF de Mesa County (WCBDC)	(970) 243-5242	.Mesa County
RLF de Summit County (Northwest Loan Fund)	(970) 468-0295 x119	.9 Condados del noroeste
RLF de El Paso County	(719) 471-2044	.El Paso County
RLF de Huerfano County (Inactivo)	(719) 738-2380	.Huerfano County

**LISTA DE LICENCIATARIOS DEL PROGRAMA SBIC EN COLORADO,
AL 5 DE OCT. DE 2004**

Appian Ventures L.P. – Phillip Dignan
1700 Lincoln Street, Suite 1800
Denver, CO 80203
(303) 830-2450
Correo electrónico:
phillip@appianvc.com

CapEx L.P. – Jeffrey Ross,
manager (gerente)
518 17th Street, 17th Floor
Denver, CO 80202
(303) 869-4700
Correo electrónico:
jhawkey@capexbic.com

Cornerstone Ventures L.P. – John R. Ord
11001 W. 120th Ave., Suite 310
Broomfield, CO 80021
(303) 410-2503
Correo electrónico: jord@bvcv.com

Hanifen Imhoff Mezzanine Fund L.P. –
Edward C. Brown, manager (gerente)
1125 17th Street, Suite 2260
Denver, CO 80202
(303) 297-1701
Correo electrónico:
rita@rockycapital.com

Roaring Fork Capital L.P. –
Sherman J. Miller
5312 DTC Parkway, Suite I
Greenwood Village, CO 80111
(303) 694-1300
Correo electrónico:
sherman@roaringforkcapital.com

Rocky Mountain Mezzanine Fund II
L.P. – Edward Brown & Paul Lyons,
managers (gerentes)
1125 17th Street, Suite 2260
Denver, CO 80202
(303) 297-1701
Correo electrónico:
rita@rockycapital.com

Vista Ventures Advantage L.P. –
Catharine M. Merigold
1011 Walnut Street, Suite 410
Boulder, CO 80302
(303) 543-5716
Correo electrónico:
catharine@vistavc.com

Wolf Venture Fund III L.P. – David Wolf
1600 Stout Street, Suite 1510
Denver, CO 80202
(303) 321-4800
Correo electrónico:
tshouse@wolfventures.com

ción garantizada de préstamos agrícolas garantizados por la *Farm Service Agency*, “FSA” (Agencia de Servicios Rurales). Los banqueros de todo el estado dan origen a los préstamos, luego venden sus porciones garantizadas a la CHFA; lo que permite al prestatario aprovechar un préstamo a largo plazo (hasta 30 años) con una tasa de interés fija para fines de agricultura y ganadería.

• **Business and Industry II, B&I II (Empresa y la Industria II)**, es un programa por el cual la CHFA compra las porciones garantizadas de Préstamos a la Empresa y la Industria garantizados por la *Rural Business Services, RBS* (Servicios para Negocios Rurales). El programa está

formulado para empresas en áreas rurales del estado y permite que el prestatario pueda aprovechar una tasa de interés fija hasta por 25 años.

Programas especiales

• **Manufacturing Revenue Bond Program (Programa de Bonos de Ingresos por Actividad Industrial)**, es un programa que ofrece un financiamiento de exención impositiva para *Private Activity Bond* (Bonos de la Actividad Privada) muy favorable. Este programa apunta a pequeñas industrias en Colorado. El programa ofrece financiamiento para bienes inmuebles, maquinaria y equipamiento asociados

con proyectos de expansión específicos para industrias. Los prestamistas deben cumplir con todos los niveles de elegibilidad, con todos los códigos fiscales federales, y pueden tener que competir por la disponibilidad de Volumen Máximo.

• **Brownfields Revolving Loan Fund (Fondo de Préstamos Renovables Brownfields)**, es una sociedad recientemente establecida entre la CHFA y la *Environmental Protection Agency, EPA* (Agencia de Protección Ambiental), el *Colorado Department of Health and Environment* (Departamento de Salud y Ambiente de Colorado) y varias municipalidades de todo el estado por medio de los cuales los socios unifican sus fondos y los utilizan para financiar la limpieza de propiedades comerciales ambientalmente contaminadas para que puedan luego ser reutilizadas o redesarrolladas. Los términos de financiamiento incluyen tasas más bajas que las del mercado, plazos flexibles y estructuras de préstamos creativas. La CHFA actúa como agente fiscal del fondo.

Para obtener mayor información acerca de los programas de préstamo de la CHFA, comuníquese con la *Colorado Housing and Finance Authority* (Autoridad de la Vivienda y Financiamiento de Colorado) en 1981 Blake Street, Denver, CO 80202, o llame al (303) 297-7329 o al 1-800-877-2432.

La Colorado Office of Economic Development and International Trade, OED & IT (Oficina para el Desarrollo Económico y Comercio Internacional de Colorado):

Ofrece asistencia financiera a las empresas existentes con sede en Colorado o a las empresas en proceso de reubicación en Colorado.

Community Development Block Grants, CDBG (Subvenciones Globales para el Desarrollo Comunitario):

Estos subsidios son provistos al Estado de Colorado por el *U.S. Department of Housing and Urban Development, HUD* (Departamento de la Vivienda y Desarrollo Urbano). A su vez, la OED & IT emplea estos fondos para ayudar a las comu-

nidades rurales en sus esfuerzos para alcanzar el desarrollo económico. Las empresas que reciben la asistencia de los *CDBG* deben crear o mantener los empleos para personas de ingresos bajos o medios. A veces, una empresa puede ser considerada elegible si su dueño tiene ingresos bajos o medios y la empresa califica como microempresa. La *OED & IT* utiliza estos fondos para aumentar el desarrollo económico de dos maneras diferentes: en primer lugar, el Programa *CDBG* para Infraestructura que asiste a determinadas empresas. Los proyectos patrocinados por el gobierno local pueden recibir subsidios para infraestructura de hasta US\$500.000. Se pueden solicitar fondos locales acordados. En segundo lugar, la *OED & IT* brinda recursos financieros a 15 Fondos Renovables de Préstamo (*RLF*) regionales, que utilizan estos fondos para otorgar préstamos a empresas que estén dentro de sus áreas de servicios. Los programas *RLF* son locales y cada uno tiene su propia comisión de revisión de préstamos y su propio Concejo Directivo. Los *RLF* son considerablemente flexibles, por ello pueden otorgar préstamos desde unos pocos miles de dólares hasta US\$250.000. En algunos casos, también se han aprobado préstamos mayores que US\$250.000. Tanto para los Programas de Infraestructura como para los *RLF*, los solicitantes pueden ser empresas ya existentes o emergentes. La *OED & IT* y, cuando sea necesario, el *Financial Review Committee* (Comisión de Revisión Financiera) de la Gobernación, revisan y aprueban las solicitudes de préstamos.

NOTA: el programa *CDBG* del estado no incluye ninguna de las áreas metropolitanas de Colorado (llamadas “de derechos”) ya que dichas áreas reciben sus propias asignaciones de fondos *CDBG* directamente de parte del *HUD*. Para obtener más información acerca de los programas *CDBG*, comuníquese con el personal de finanzas de la *OED & IT* al (303) 892-3840, o si desea información acerca de préstamos, comuníquese con la *RLF* directamente en su área de servicios (consulte la lista de *RLF*).

Certified Capital Companies, CAPCO (Compañías de Capital Certificadas)

El Programa para Compañías de Capital Certificadas fue creado por la Legislatura del Estado de Colorado en 2001 con el objetivo de suministrar asistencia financiera en la formación de nuevas empresas y en la expansión de empresas ya existentes. Las *CAPCO* pueden ofrecer una variedad de alternativas de financiamiento para las empresas de Colorado que sean elegibles, incluyendo deudas, capital neto e instrumentos híbridos entre deudas y capital neto. La legislación les brinda a las *CAPCO* un incentivo para invertir en las empresas ubicadas en las áreas rurales del estado y en comunidades urbanas empobrecidas dentro del estado. En general, cada *CAPCO* determina qué tipo de empresa va a financiar, qué uso va a tener ese financiamiento y qué monto financiará dentro de los amplios parámetros que sugiere la legislación. Para obtener información general acerca del Programa *CAPCO*, comuníquese con el personal de Finanzas de la *OED & IT* al (303) 892-3840. Si desea postularse para el Programa *CAPCO*, comuníquese con cualquiera de las seis *CAPCO*:

Advantage Capital Colorado Partners, I, L.P.

(303) 321-4800 interno 228

Enhanced Colorado Issuer, LLC

(303) 504-5337

Murphree Colorado CAPCO, L.P.

(719) 634-7070

Stonehenge Capital Fund Colorado, LLC

(720) 956-0235

Waveland Colorado Ventures, LLC

(303) 794-1220

Wilshire Colorado Partners, LLC

(303) 446-5904

Colorado Venture Capital (Capital de Riesgo de Colorado)

En 2004, la *Colorado State Legislature* (Legislatura Estatal de Colorado) designó US\$50 millones en créditos fiscales *premium* para un nuevo Programa de Capital de Riesgos de Colorado. La legislación estableció una *Venture Capital Authority* (Autoridad de Capital de Riesgo) para supervisar el nuevo programa, con la

asistencia de la Oficina de Desarrollo Económico y Comercio Internacional de Colorado. La Autoridad convertirá los créditos fiscales *premium* en efectivo por medio de un proceso de oferta competitivo y luego utilizará el efectivo para proveer fondos de capitales de riesgo seleccionados. Los fondos de capitales de riesgo utilizarán el efectivo para realizar inversiones en empresas ubicadas en Colorado de la siguiente manera: 25 por ciento para empresas rurales; 25 por ciento para empresas ubicadas en comunidades urbanas empobrecidas; y el 50 por ciento restante para empresas ubicadas en cualquier otro lugar del estado. Los fondos seleccionados constituirán un capital inicial disponible tempranamente para las empresas de Colorado que califiquen.

Para obtener mayor información sobre este programa, contacte al personal de *OED & IT Finance* (Finanzas *OED & IT*) al teléfono (303) 892-3840.

FINANCIAMIENTO POR VENTA DE PARTICIPACIÓN

Este tipo de financiamiento les permite a los inversionistas comprar participación de su empresa.

Ventajas

El financiamiento por venta de participación proporciona capital permanentemente sin necesidad de pagar capital o intereses. Suma al capital neto de su empresa y, por lo tanto, mejora su estabilidad financiera y la capacidad de obtener el financiamiento de la deuda. También puede generar que se agregue experiencia exterior para la gerencia o el consejo de su empresa.

Desventajas

Trae aparejado un costo de capital más alto y, por consiguiente, es más caro. Diluye su control sobre la participación de su empresa y las ganancias son ahora compartidas. El financiamiento por venta de participación es una inversión permanente y puede ser difícil de obtener. Puede crear un conflicto de intereses entre usted, el fundador de la empresa, y el/los inversionista/s externo/s. También serán necesarios

informes más detallados y oportunos.

• **Inversionistas privados**

Están incluidos la familia, los amigos y colegas, así como también sofisticados inversionistas privados tales como individuos adinerados o también llamados “ángeles”. Esta última categoría es una fuente de capital excelente para los pequeños capitales de riesgo en crecimiento. A veces, el tamaño, el índice de crecimiento y el monto invertido de una pequeña empresa son demasiados pequeños para atraer una empresa de capital de riesgo. Sin embargo, esta puede ser una excelente oportunidad para el individuo adinerado o para un emprendedor exitoso que busca ayudar a otro emprendedor. Es difícil encontrar inversores privados y esto requiere de planes de negocios detallados. Se puede identificar a los inversores contratando a contadores, banqueros, corredores de bolsa, capitalistas de riesgo o clubes de emprendedores. Debe determinar si sus objetivos son compatibles con los de su probable inversor.

• **La Colorado Capital Alliance, CCA (Alianza de Capitales de Colorado)**

Es una organización sin fines de lucro que se creó para facilitar la unión entre los inversionistas privados, “ángeles”, que buscan oportunidades de inversión y los emprendedores que buscan capital. Los inversores y los emprendedores completan las solicitudes que resumen sus necesidades respectivas. Los emprendedores deben poseer un plan de negocios completo para realizar la solicitud. Los emprendedores tienen un costo de participación anual de US\$395. A los inversores se les envían oportunidades de inversión que concuerdan con sus criterios. Los emprendedores se presentan a los inversionistas que expresen mayor interés en su proyecto. Para obtener mayor información comuníquese con CCA a P.O. Box 19169, Boulder, CO 80308-2169, o llame al (303) 499-9646.

• **Compañías de Capitales de Riesgo**

Estos son los inversores más arriesgados. La mayoría de las compañías de riesgo tienen preferencias de inversión específicas, tanto en términos de la etapa

del negocio (que varían desde la etapa inicial hasta compras de la parte de un socio y adquisiciones) y de la industria. Además, los capitalistas de riesgo tienen generalmente un requisito de inversión mínimo para créditos a gran escala. Buscan crecimiento rápido y altas ganancias. El factor más importante que un capitalista de riesgo considera es el equipo de administración y la habilidad para recuperar su inversión con una ganancia sustancial dentro de un período de cinco a siete años. El capital de riesgo está típicamente disponible para menos de la mitad del uno por ciento de todas las nuevas empresas.

Programas de capital de riesgos de SBA

• **Small Business Investment Companies, SBIC (Compañías de Inversión en la Pequeña Empresa)**

Proporcionan capital neto, préstamos a largo plazo, inversiones de capital de la deuda, y asistencia de administración para las pequeñas empresas, particularmente durante sus etapas de crecimiento. El papel de la SBA consiste en otorgar licencias a las SBIC y complementar su capital con obligaciones garantizadas por el gobierno y títulos de EE.UU. parciales. Las SBIC son empresas de propiedad y gestión privada, con fines de lucro, que invierten con el fin de compartir el éxito de las nuevas empresas a las que proveen fondos a medida que estas últimas crecen y prosperan. Para obtener mayor información, visite www.sba.gov/financing/investment.html.

• **Ofertas privadas o limitadas de acciones**

Son una forma de financiamiento por venta de participación que puede ser ideal para una pequeña empresa. Les proporcionan a la compañía la oportunidad de obtener montos significativos de participación de inversores externos sin el alto costo y el peso regulador de una oferta de acciones pública completa. Estas ventas aún están sujetas a algunas reglamentaciones estatales y federales, y usted debe asegurarse de que cumplan

con todas las disposiciones que las eximan del proceso de inscripción más riguroso implicado en una oferta pública de venta. Su oferta privada de venta debe estar integrada por activos netos, deudas o una combinación de ambos. La colocación privada puede venderse a individuos adinerados, empresas de capitales de riesgo o inversores institucionales, tales como compañías de seguro, fondos de pensiones, fideicomisos o fondos mutuos. Los inversores institucionales prefieren comprar colocaciones privadas en forma de instrumentos de deuda, ya que prefieren recibir una ganancia fija, relativamente segura sobre su inversión debido a sus responsabilidades fiduciarias.

• **Cotización en bolsa**

A pesar de que no muchas pequeñas empresas eligen cotizar en la bolsa y ofrecer participación de acciones de la empresa al público en general, esto es una opción válida para una pequeña empresa en crecimiento, rentable y bien administrada. Hay varias razones por las que puede decidir cotizar en la bolsa. Le da a la empresa la posibilidad de incrementar el capital y le permite convertir en efectivo el activo neto en la empresa. Por medio del crecimiento en base al activo neto, la empresa puede sacar provecho para permitir el aumento en su capacidad para solicitar préstamos. Los fondos del mercado público no están restringidos y se pueden estructurar más planes de incentivo atractivos. También puede aumentar su reputación. Sin embargo, los aspectos negativos de la cotización en bolsa incluyen la pérdida de control de su empresa y la mayor presión de crecimiento y de producción de ganancias importantes. Puede haber presión para cambiar la orientación de su empresa para aumentar el valor de las acciones sobre la generación de ganancias. Habrá más documentación, informes, regulaciones y mayores gastos legales y contables. El proceso de oferta pública es caro y requiere mucho tiempo.